

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan dan faktor yang menjadi penghambat penerapan strategi pemasaran. Penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran Bengkel Mandiri Motor dalam meningkatkan volume penjualan spare part dan faktor-faktor yang menghambat penerapan strategi pemasaran pada Bengkel Mandiri Motor. Teori yang digunakan dari penelitian ini teori dari Kotler dan Keller tentang strategi pemasaran 4P. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Informan penelitian ini terdapat 4 informan dengan teknik Purposive Sampling dan Insidental Sampling. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikaji hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran 4P yang digunakan dalam penerapan strategi Bengkel Mandiri Motor sangat memiliki kenaikan dalam segi penerapan dan peningkatan volume penjualan yang didapatkan usaha Bengkel Mandiri Motor. Strategi produk, harga, tempat dan promosi menjadikan usaha ini mengalami kenaikan volume penjualan yang tinggi.

**Kata kunci : Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran**

## ***ABSTRACT***

This research aims to identify marketing strategies in increasing sales volumes and factors that are inhibiting the implementation of marketing strategy. This research focuses on the marketing strategy of Independent Motor Workshops in improving the volume of sales of spare parts and the factors that hinder the application of marketing policies in Independent Motors Workshops. The theory used from this research is the theory of Kotler and Keller about 4P marketing strategies. This research uses qualitative methods with descriptive approaches. The informants of this research are four informants with purposive sampling and incidental samplings. Data analysis techniques used in research using data reduction, data presentation and conclusion drawings. Based on the results of the research and discussions that have been examined, results of this study show that the 4P marketing strategy used in the implementation of the strategy of the Independent Motor Workshops has greatly increased in terms of application and increase in the volume of sales obtained by the independent motor workshops. The product strategy, price, location and promotion make this enterprise experience a high increase in sales volume.

***Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix***